Soluciones integrales de Riesgo

7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

Hace tiempo que leí este libro, lo acabo de volver a leer y aunque no es un libro nuevo tiene varias ideas que podemos utilizar actualmente, a continuación, les hago un pequeño resumen y comentarios desde mi punto de vista y enfocado a los seguros.

Stephen Covey fue licenciado en Administración de Empresas, escritor, profesor y conferencista en Estados Unidos, dentro de sus principales habilidades, contaba con una característica muy importante, estudiaba mucho la forma en que las personas se desempeñan y logran realizar sus sueños, estudiaba el motivo por el cual algunas personas alcanzaban el éxito y otras fracasaban en el intento. Derivado de este análisis es que escribió su primer libro "*7 hábitos de la gente altamente efectiva*", este libro describe de manera generalizada las coincidencias entre personas que son exitosas sin importar a que se dediquen.

Los 7 hábitos que menciona Stephen son los siguientes:

1. **El hábito de la proactividad.**
   En esta parte nos menciona sobre la libertad que tenemos de escoger nuestras respuestas en función del entorno que nos rodea, como nos afectan los estímulos ajenos a nuestra voluntad y la forma en que nosotros decidimos tomar acción para afrontarlos o alejarnos.

   Este punto es muy importante con la situación que estamos viviendo hoy, con la cuarentena que estamos viviendo estamos en un medio en el cual tenemos la opción de quejarnos o tomar cartas en el asunto, podemos quedarnos recluidos en nuestras casas y quejarnos, o podemos empezar a realizar cosas que nos permitan continuar nuestra vida y nuestras actividades, por ejemplo en nuestra profesión podemos hacer un gran uso de las redes sociales, sin embargo, no estamos haciendo un uso correcto de las mismas, debemos conocerlas para usarlas a nuestro favor, podemos seguir prospectando de manera telefónica, podemos explotar nuestras carteras haciendo venta cruzada, etc, etc.

2. **Comenzar con un fin en mente.**
   En este capitulo nos habla sobre las cosas que nos den una razón de ser, debemos enfocar nuestros esfuerzos a realizar las cosas que realmente son importantes para nosotros, siempre tener una meta, un objetivo que nos motive a continuar día a día.

   Todos los días estamos expuestos a eventos externos que afectan nuestras vidas, pero es muy importante no perder el foco de las cosas que buscamos lograr, en el camino debemos aprender a adaptarnos para continuar avanzando hacia a nuestra meta. Un claro ejemplo sobre esta situación es saber que vamos a hacer para alcanzar los objetivos de venta que nos hemos propuesto aun con la adversidad que tenemos. Les garantizo, que aún con esta situación hay agentes que están vendiendo y logrando los ingresos que tienen propuestos.

3. **Poner primero lo primero.**
   Con este capítulo empezamos a generar una consciencia sobre la cual podemos aprender a diferenciar y poner prioridades en todos los aspectos de nuestra vida, aprender a diferenciar entre lo urgente y lo importante, entre lo que importa y lo que se puede aplazar. Siempre tenemos un pretexto para no hacer ciertas cosas que debemos hacer…ejemplo… prospectar.

4. **Pensar en Ganar-Ganar.**
   A estas alturas del libro, nuestra mentalidad ya debe ser un tanto más clara en función de las cosas que debemos lograr y como alcanzarlas, pero es igual de importante que podamos capitalizarlas, debemos tener un foco sobre como materializar las actividades que realizamos y cómo podemos generar valor.

   En ejemplo de este punto en nuestra actividad son los agentes que aún en sus tiempos libres, en una comida, en un viaje, siempre están prospectando y hablando con la gente que están conociendo sobre la actividad que realizan, esto les permite realizar su día a día pensando en generar valor, mas ventas, ayudar a más gente, etc.

5. **Buscar entender primero y ser entendido después.**
   Básicamente estamos hablando desde un tema de respeto hacia los demás y como nosotros también necesitamos ser escuchados. Aquí es importante enfocar la forma en que vamos a acercarnos con nuestros prospectos, muchos colegas nuestros caen en el error de llegar a ofrecer un tipo de póliza a un cliente sin antes haber escuchado sus necesidades, sin poner atención en lo que el cliente está buscando, únicamente pensando en vender por vender.

   Los mejores negociadores siempre escuchan, son atentos a los comentarios antes de expresar una opinión o un consejo, es necesario darle a nuestros clientes y prospectos la oportunidad de expresar su sentir y posterior empezar con nuestro speech de venta.

6. **Sinergizar.**
   Se escucha poco común el término, ¿no?, pues solo trata sobre la mecánica en que vamos a aumentar nuestras habilidades y nuestras actitudes, cómo lograr un balance entre nuestras ideas y las ideas que llegan a nosotros, la forma combinar lo clásico con la innovación. Este capitulo es para que logres diferenciar que cosas se adaptan a nuestra vida y que cosas podemos o necesitamos mantener. Los choques generacionales están a la orden del día, sin embargo, es tan valiosa una idea de un adulto mayor como la idea de un joven, ambos, en algún punto tienen experiencia y conocimientos que pueden aportar y esté en nosotros la manera de entenderlo.

7. **Afilar la sierra.**
   En este capitulo final del libro nos genera la conciencia para estar preparados, siempre romper el molde, cuestionar, capacitarnos, mantenernos listos para la situación que nos permita salir adelante ante cualquier eventualidad.

En general el libro está dividido en 3 partes, los primeros 3 capítulos nos hacen pensar sobre la forma en que fuimos educados, en cómo las creencias o educación de nuestros padres marcaron nuestra forma de ser, de cómo nos desempeñamos en la sociedad. La segunda parte trata sobre la forma en que nosotros nos volvemos independientes y seleccionamos nuestra forma de actuar y convivir con la sociedad. Y por ultimo el séptimo punto nos ayuda a conocer la forma en que vamos a seguir creciendo como individuos, como personas para seguir avanzando en la vida personal y profesional.

Es un libro interesante que te permite reflexionar sobre muchas cosas de nuestra vida personal y profesional.

Si no has leído el libro y te interesa adentrarte a la idea que Stephen Covey nos presenta y crear tu propia opinión contáctame y te regalo una copia.